

Animateur commercial junior en assurances IARD F/H

📍 Paris La Défense

Pourquoi nous rejoindre ?

Parce qu'ici, on ne parle pas seulement d'assurance : on parle de confiance, d'impact et de bien-être au travail.

PME à taille humaine, Add Value Assurances est la **1ère place de courtage du marché français**.

Spécialistes du risque d'entreprise IARD, nous proposons une offre de services unique couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur : aide au placement, gestion de portefeuille, gestion de sinistres, mise en conformité, digitalisation et formation.

Add Value Assurances est labellisée Great Place to Work® et ce label reflète réellement notre façon de fonctionner : exigence, bienveillance et convivialité guident nos échanges et nos décisions au quotidien.

Si vous recherchez une entreprise où l'humain compte autant que la performance, vous êtes au bon endroit.

Votre rôle

Rattaché(e) au **Directeur commercial**, vous jouerez un rôle clé dans l'animation et le développement de notre réseau de courtiers, avec pour priorité de **faire grandir l'activité de nos partenaires existants**.

Vous serez responsable d'un portefeuille de courtiers, que vous accompagnerez dans la découverte de nos solutions, leur montée en compétences et le développement de leur production.

MISSIONS

Onboarding & accompagnement

- Assurer le **processus d'onboarding des nouveaux courtiers** : présentation d'Add Value Assurances, de nos produits et services, qualification du potentiel et formation initiale.
- Accompagner les courtiers dans leur **prise en main de nos outils et solutions**, et les aider à devenir progressivement autonomes.

Animation & développement du portefeuille

- Mener des **campagnes d'appels (environ 30/jour)** et utiliser l'ensemble des canaux pertinents pour reprendre contact avec les courtiers, identifier leurs besoins et développer la relation.
- Planifier et assurer des **rendez-vous de qualification, de relance et de développement**.

- Identifier les opportunités de **montée en production et de multi-équipement** au sein du portefeuille.
- Mettre en place des actions pour **réactiver les courtiers inactifs** et accompagner les courtiers actifs dans le développement de leur activité.

Prospection & développement

- Prospecter de **nouveaux courtiers** sur la base de cibles définies, en complément du développement du portefeuille existant.
- Ouvrir de nouveaux comptes et accompagner leur montée en production.

Animation commerciale

- Contribuer aux **campagnes produits et innovation** : communication ciblée, mise en avant des nouveautés et temps forts commerciaux.
- Participer à la mise en œuvre d'actions d'animation et de développement auprès de nos partenaires.

Vos objectifs principaux :

- **Développer et fidéliser** un portefeuille de courtiers partenaires.
- **Convertir les courtiers inactifs en courtiers actifs et producteurs.**
- **Accompagner la montée en production** des courtiers existants et identifier les opportunités de développement.
- **Ouvrir de nouveaux comptes courtiers** et contribuer à leur développement.
- Participer activement aux **campagnes produits**, avec un suivi précis des appels qualifiés et des actions menées.

CE QUE NOUS VOUS PROPOSONS

Un poste commercial à **forte dimension relationnelle et développement**, au sein d'une équipe qui vous accompagne dans votre montée en compétences, avec comme rémunération :

35 000€ fixe + un variable attractif et significatif basé sur des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

PROFIL RECHERCHÉ

Nous recrutons nos futurs collaborateurs pour leurs compétences et surtout pour leur ouverture d'esprit, leur savoir être et leur motivation. Nous mettons tout en œuvre pour qu'ils puissent appliquer leurs compétences, les faire évoluer et en acquérir de nouvelles.

- Titulaire d'un **Bac +5 minimum** en Assurances ou en Commerce.
- Une expérience en **commercial, animation de réseau ou relation partenaires** est un vrai plus.
- Excellent relationnel et **aisance commerciale**.
- Organisé(e), dynamique, curieux(se) et orienté(e) solutions.

- Envie de s'investir pleinement dans une entreprise en pleine croissance, où l'initiative et l'autonomie sont valorisées.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Conditions

- Contrat en CDI.
- Date de début : dès que possible.
- RTT.
- Télétravail ponctuel : un jour par semaine.

Rémunération

35 000€ fixe + un variable attractif et significatif basé sur des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Avantages

- Mutuelle AXA famille (prise en charge à 70%).
- Prévoyance + PER (prise en charge à 70%).
- Participation au Restaurant Inter Entreprise.
- Participation à l'abonnement sportif.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

En trois étapes, pour apprendre à se connaître davantage :

- Phase de test avec une épreuve issue du GMAT (partie « résolution de problèmes et arithmétique » - 40') + un cas pratique à l'écrit (questions ouvertes), dans nos locaux.

En fonction des résultats à ces deux épreuves, vous pourrez être recontacté pour :

- Entretien avec le futur N+1 (envoi d'un test de personnalité en amont).
- Entretien final avec Benoit (Président) et Sandrine (DRH).